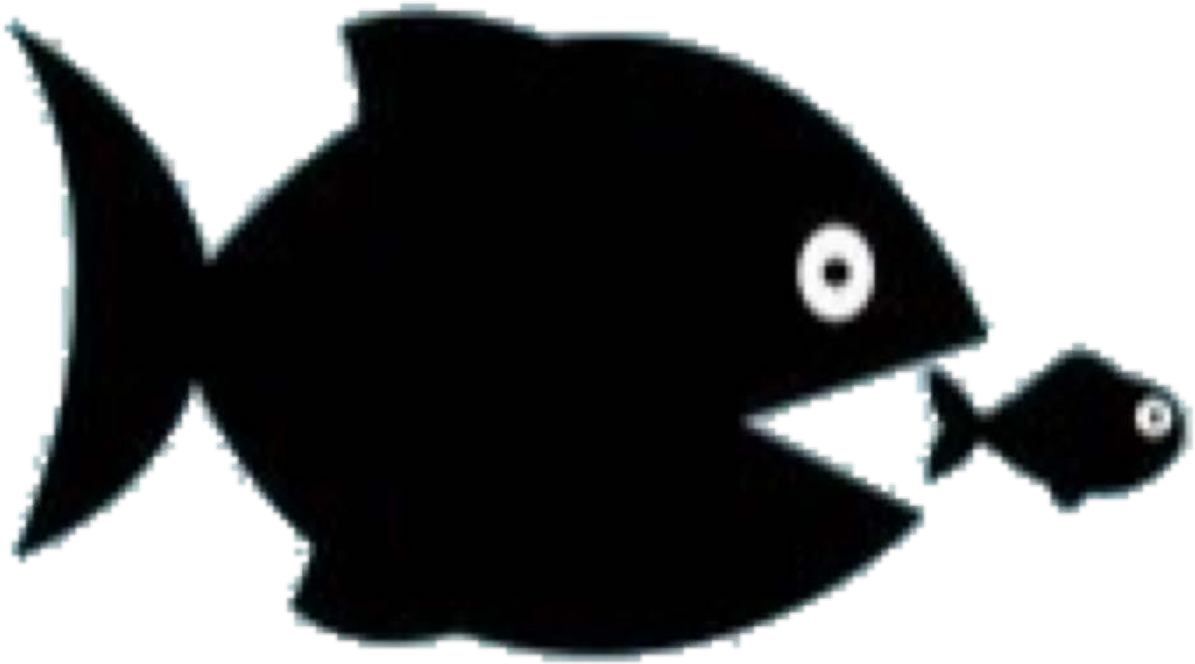
Sağlıkta Ortak Çözüm Toplantıları 8

Birlikten Kuvvet Doğar

Ceyla Koray

28.04.2017 Belek Antalya

medForum



BÜYÜK HASTANELER BİZİ YUTAR MI?

✓ Özel hastanelerin kar marjı tehdit altında!

- SUT ödemeleri güncel ekonomik koşullara paralel artmıyor
- Sağlık harcamalarının GSMH'deki payı 2008'den beri artmıyor
- Özel sağlık hizmetlerine yapılan harcama 10 yılda %20'den %15'e indi
- Sağlık turizmi dış politik dengelere paralel kırılganlık gösteriyor
- Ülkemizin artan nüfusu aynı zamanda yaşlı nüfus oranında yükselişe dönüşüyor
- Global ekonomideki daralma, ülkemiz ekonomisi ve sağlık harcamalarına olumsuz yansıyor

BİREYSEL ÖZEL HASTANELERİN REKABET ŞANSI

✓ Zincir Hastaneler

- Artan coğrafi yaygınlık ve yatak sayısı
- Referans hastane uygulaması, daha fazla hasta
- Ölçek ekonomisi ile maliyet kontrolü
- Son teknoloji cihaz yatırımları
- Güçlü marka ve branş tanıtımı

✓ Şehir Hastaneleri

- Son teknolojiye sahip görüntüleme merkezleri.
- Tek veya iki kişilik yatakların yer aldığı modern ve zevkli döşenmiş odalar
- Kamu tanıtım desteği
- Sağlığa ayrılan bütçeden daha fazla pay

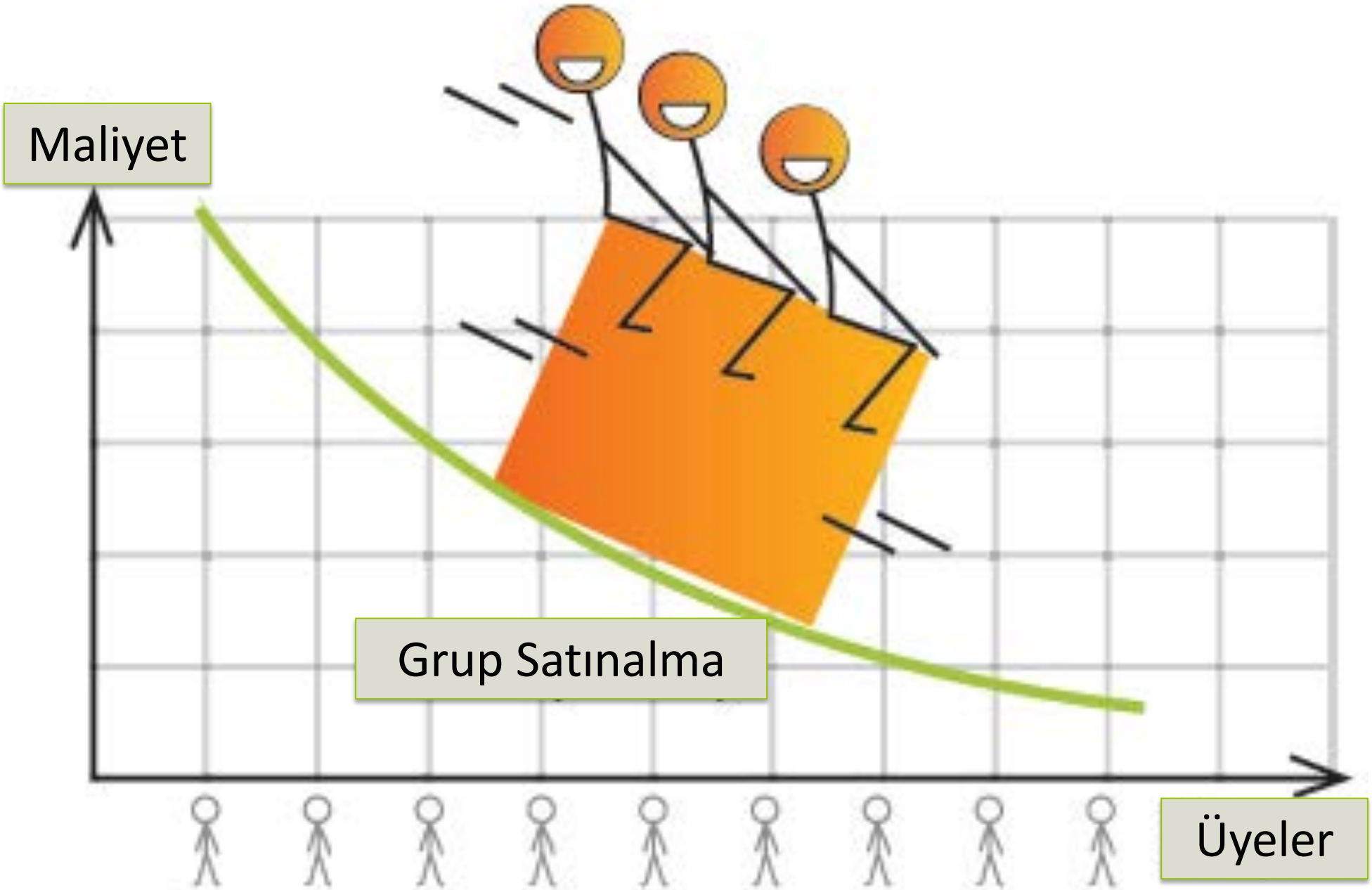
KONSOLİDASYON ŞART MI?

✓ Önümüzdeki 10 yılda büyüme/hayatta kalma modelim ne olmalı?

- Hastane satın almak veya ortak olmak
- Bölgesel stratejik ortaklıklar
- Referans hastane anlaşmaları
- Ortak hizmet satın alımı ile maliyet yönetimi
  - Insan kaynakları
  - Bilgi teknolojileri
  - Satın alma
  - Diğer hizmetler

$(2+4)^3 = 216 \quad > \quad 2^3+4^3 = 72$

BİRLEŞİP YÜKSELMEK,
YÜKSELİP BİRLEŞMEKTEN BÜYÜKTÜR!


Maliyet
Grup Satınalma
Üyeler

GRUP SATINALMADA ÖRNEK UYGULAMALAR

✓ **Gelişmiş ülkelerde oldukça eski ve yaygın bir uygulama olan grup satın alma organizasyonları ülkemizde de gelişiyor.**

- **Novation** (Irving, TX) – 5,200 hastane, 59 Milyar USD ciro
- **MedAssets** (Alpheretta, GA) – 4.500 hastane, 50 Milyar USD ciro
- **Premier** (Charlotte, NC) – 3.400 hastane, 41 Milyar USD ciro

Vizient

- **Prospitalia** (Almanya) – 700 hizmet sunucu, 1.1 Milyar Euro ciro

- **OSO Line** – Makine ihracatçılarının kurduğu 700+ üyeli organizasyon
- **OSAP** – Multinet'in yakın zamanda İTKİB'den satın alarak geliştirdiği platform
- **BİRSAP** – Gıda, ofis, endüstriyel ürünler ve hizmetlerde ortak satın alma grubu
- **KocZer** – Koç Holding'in ortak satın alma platformu

- **medForum** – Nisan 2016'da yabancı sermaye ortaklığı ile kurulan, sağlık alanındaki tek grup satın alma organizasyonu

MEDFORUM DEĞER VAADİ

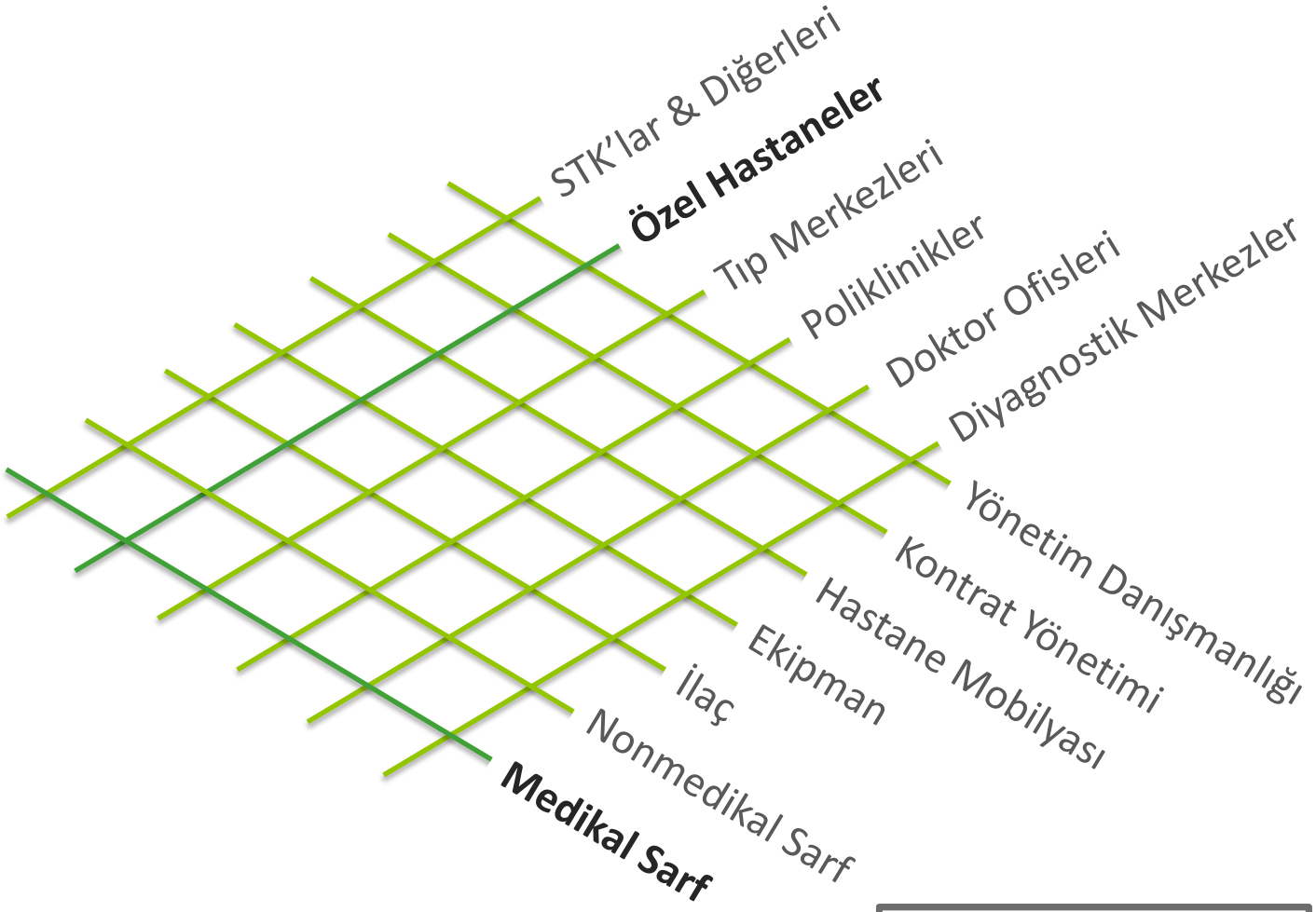
✓ Üyelerinin tedarik zincirini maliyet etkin ve verimli bir şekilde yönetmesini sağlamak üzere yapılanmış ortak satın alma platformudur.

- Sağlık sektöründe özellikle büyük zincirlere dahil olmayan, bağımsız çalışan hizmet sunuculara **yaratıcı, yenilikçi fırsatlar** sağlayan bir yapılanma

- Küçüklü büyüklü tüm üyelerinin gücünü birleştirerek, üyelerinin günün herhangi bir anında ihtiyacı olan ürün ya da hizmetleri almaları için oluşturulan **etkin maliyetli, kaliteli, verimli, akılcı, sistemli, sürdürülebilir** satın alma çözümleri

- Hizmet sunucuların tedarik zincirini yönetme alışkanlıklarını kökten değiştiren **şeffaf, hesap sorulabilen, denetlenebilen, performansı ölçülebilen, güvenilir** bir sistem

✓ **Üyeler her ürün ya da hizmet alımında sinerjiden yararlanır.**



2,5 GÜNDE YAPILAN İŞİ
5 DAKİKAYA İNDİRMEK...

- ✓ **Sistem intranet ortamında çalışan ERP ve üyenin her türlü ihtiyacına çözüm için çalışan müşteri temsilcisi etrafında döner.**

  - **Binlerce** ürüne, ürün bilgisiyle birlikte anında ulaşım
  - **Marka-fiyat** karşılaştırma
  - **Sepete at** ile alım, **sepet listeleri** oluşturma
  - **Acil** sipariş
  - Süreçleri **online takip**
  - Yöneticiler arasında **sipariş tutarı yetkilendirme, hiyerarşik onay** verme
  - Online ürün ve süreç **memnuniyet anketi**

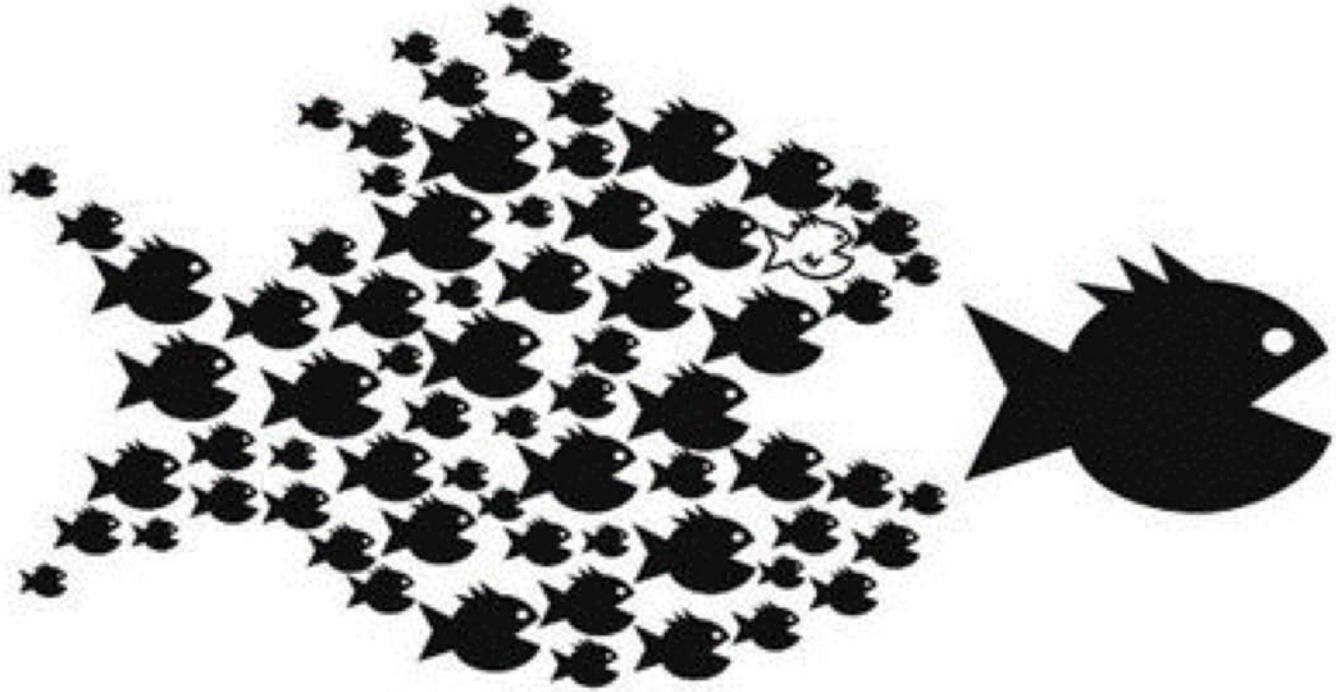
SATIN ALIRKEN KAZANDIRMAK...

✓ Üyeler digital dünyanın da katkısıyla paranın değerini alır.

- Geniş **ürün yelpazesi** ve marka portföyüne **hızla ve zahmetsizce ulaşım** imkanı
- Ölçek ekonomisinin getirdiği **en uygun fiyat garantisi**
- Internet entegrasyonu (EDI) ile gelen **verimlilik ve zaman tasarrufu**
- **Kampanya ve anında yararlanma** imkanı
- Satınalma trendi bazında **ihtiyaç hatırlatma** sistemi
- Tek tuşla oluşturulan verimlilik, trend analizi, maliyet ve memnuniyet raporları sayesinde **ölçerek yönetme fırsatı**
- Süreçlerin online takibinin getirdiği **üye memnuniyeti**
- Her an ulaşılabilen üye temsilcisi ile **tek telefonda iş takibi ve çözüm**

- ✓ **Üyeler kaliteli ürünü veya hizmeti optimal miktarda, zamanında, en uygun fiyatta, doğru ödeme koşulları ile düzenli ve sürdürülebilir bir yapıda tedarik eder.**

  - Azalan **işletme gideri**
  - Yükselen **operasyonel kar** marjı
  - Düşen **işletme sermayesi** ihtiyacı
  - Verimli **çalışma ortamı**
  - Artan tıbbi ve operasyonel **hizmet kalitesi**
  - Yükselen **iç ve dış müşteri memnuniyeti**



8000 YATAK İÇİN SATIN ALMAK...

- ✓ Geçen Nisan ayında başladığımız çalışmalarımızda, bugün 87 hastanenin üye olduğu, 8.000 yatağı temsil eden bir platform olduk.
- ✓ Ekosistemde yer alan yaklaşık 14.000 ürün ve hizmet her geçen gün daha da şekilleniyor.

#	KATEGORİ	GRUP	ÜRÜN	TEDARİKÇİ
1	Medikal (ME)	33	3.992	98
2	Nonmedikal (NO)	49	6.452	11
3	Konsinye (CO)	1	734	1
4	İlaç (PH)	5	2.314	2
5	Ekipman (EQ)	78	440	24
6	Mobilya (FU)	9	35	2
7	Kontrat Yönetimi (CM)	18	na	5
8	Danışmanlık Hizmetleri (CS)	na	na	na
TOPLAM		**193**	**13.967**	**143**

✓ Üyelerimize performans optimizasyonu alanlarında destek oluyor, maliyet yönetimine anlamlı katkı sağlıyoruz.

- **Medikal sarf** giderlerinde **%12 - %26 tasarruf**
- **Non-medikal sarf** giderlerinde **%7-9 tasarruf**
- **Akaryakıt** giderlerinde **%7 tasarruf**
- **Enerji** harcamalarında **%5 tasarruf**
- **Filo** kiralamada **%25 tasarruf**

GELİN BİRLEŞEREK GÜÇLENELİM!

TEŞEKKÜRLER

www.medforum.com.tr